SUBURY

Pesquisa de Branding

INTEGRANTES:

Victoria - 823131761

Murilo - 82310479

Giovanna - 82316112

Ana Bia - 823211150

ANÁLISE DA MARCA

A MARCA E SEU PÚBLICO-ALVO

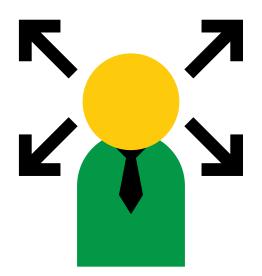


MARCA E STAKEHOLDERS

"Valoriza a comunicação aberta e transparente com seus stakeholders, buscando ouvir suas necessidades e preocupações."

Clientes: A marca se esforça para entender as preferências e expectativas dos clientes, oferecendo um ambiente acolhedor, opções de menu personalizadas e promoções especiais.

Fornecedores: A Subway mantém relacionamentos sólidos com seus fornecedores, buscando parcerias de longo prazo baseadas na qualidade dos produtos, ética nos negócios e sustentabilidade.



Comunidade: Se envolve ativamente com a comunidade, apoiando causas sociais e promovendo a sustentabilidade em suas operações.

Funcionários: A empresa valoriza seus funcionários, oferecendo oportunidades de crescimento profissional, treinamento adequado e um ambiente de trabalho inclusivo.

ARQUÉTIPOS E PERSONALIDADE

Arquétipo do Cuidador/Prestativo (Estabilidade e controle): É um modelo de marca que se preocupa com pautas sociais e com seu cliente, focada em resolver seus problemas. Mensagem positiva e inspiradora, zelando pelos seus clientes e pelos outros.

Quem se identifica?

- Pessoas veganas
- Esportistas
- Pessoas que pretendem emagrecer, mas gostam de Fast-food.
- Pessoas que fazem academia
- Pessoas que querem comer saudável com a rapidez de um Fast-food.



Arquétipo do Cuidador/Prestativo (Estabilidade e controle)

Para o Subway pode se apresentar como um Fast Food saudável, com opções veganas, mostrando se preocupar com causas sociais. Uma opção perfeita para quem quer comer saudável sem perder a rapidez e o sabor de um Fast-food. Cuidando da saúde ou preferindo uma opção vegana.

"O Fast food mais saudável do Brasil " Rápido e saudável, diferente de outras opções.

HISTÓRICO DE COMUNICAÇÃO

15:44





Última comunicação no Twitter a 6 dias atrás

Apenas 6 curtidas

13/11/23

Mídias sociais:

. 7 47

- Falta de comunicação em grande massa
- Pouco engajamento e alcance



HISTÓRICO DE COMUNICAÇÃO



13/11/23

Tiktok

- Mesmo com parcerias com influenciadores e alta os numeros são muito baixos
- Pouco engajamento e alcance

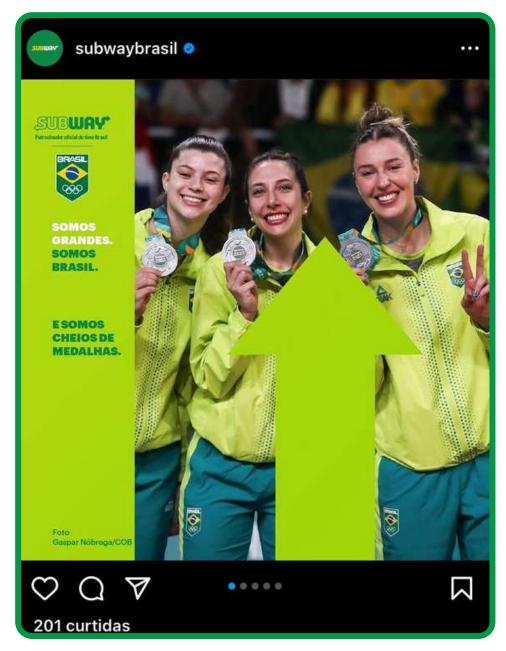


HISTÓRICO DE COMUNICAÇÃO

13/11/23

Últimas campanhas publicitárias do Subway

Patrocinador oficial do time Brasil



201 curtidas

Pain Gaming



4.470 curtidas

Collab com o artista Wbiracy



336 curtidas

ANÁLISE DOS CONCORRENTES

CONCORRENTES





ARQUÉTIPOS



Arquétipo fora da lei e bobo da corte

- Como Fora da Lei suas estratégias são consideradas rebeldes, destacando a autenticidade e a individualidade
- Já o arquétipo do Bobo da Corte (ou Joker) e tem o objetivo de nos entreter e fazer rir, mas também falar as verdades que precisam ser ditas

ARQUÉTIPOS



Arquétipo do Inocente

- Sua abordagem costuma ser mais familiar e centrada na alegria
- Comunicação brincalhona e infantil, as vezes romântica que remete à nostalgia da infância e ao mundo sem problemas

























COMPARATIVOS





Possuem uma comunicação sólida no mercado, com ideias modernas e uma competição saudável que causa relevância e entretenimento



Possui uma comunicação fraca, levando em conta tendências do momentos, mas não aplicando de forma correta.

PLANEJAMENTO DE AÇÕES

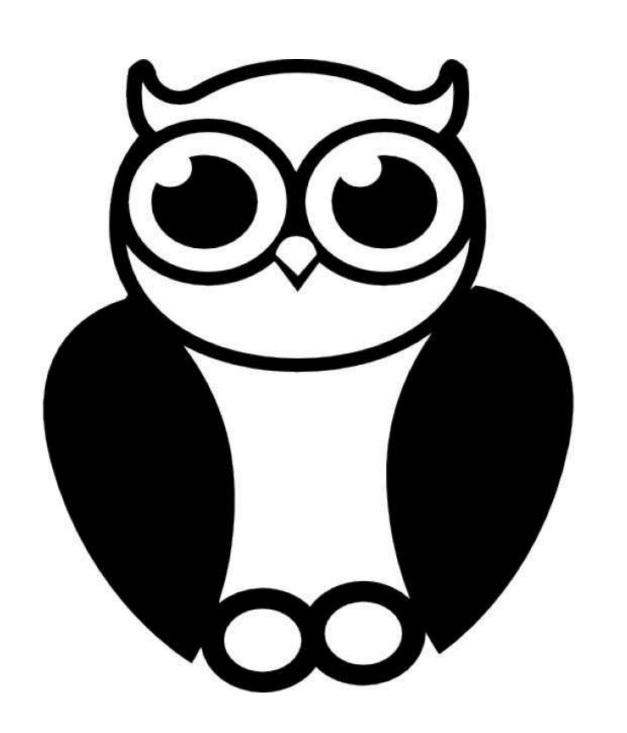
NOVO POSICIONAMENTO



ARQUÉTIPO

O SÁBIO

Equilíbrio na Vida e no Lanche Ideal e Campanhas de Conscientização Dupla



Personalização como Jornada de Autoconhecimento

PLANOS DE CONTATO



PROPAGANDA DE TELEVISÃO





FESTIVAIS





LOJAS FÍSICAS



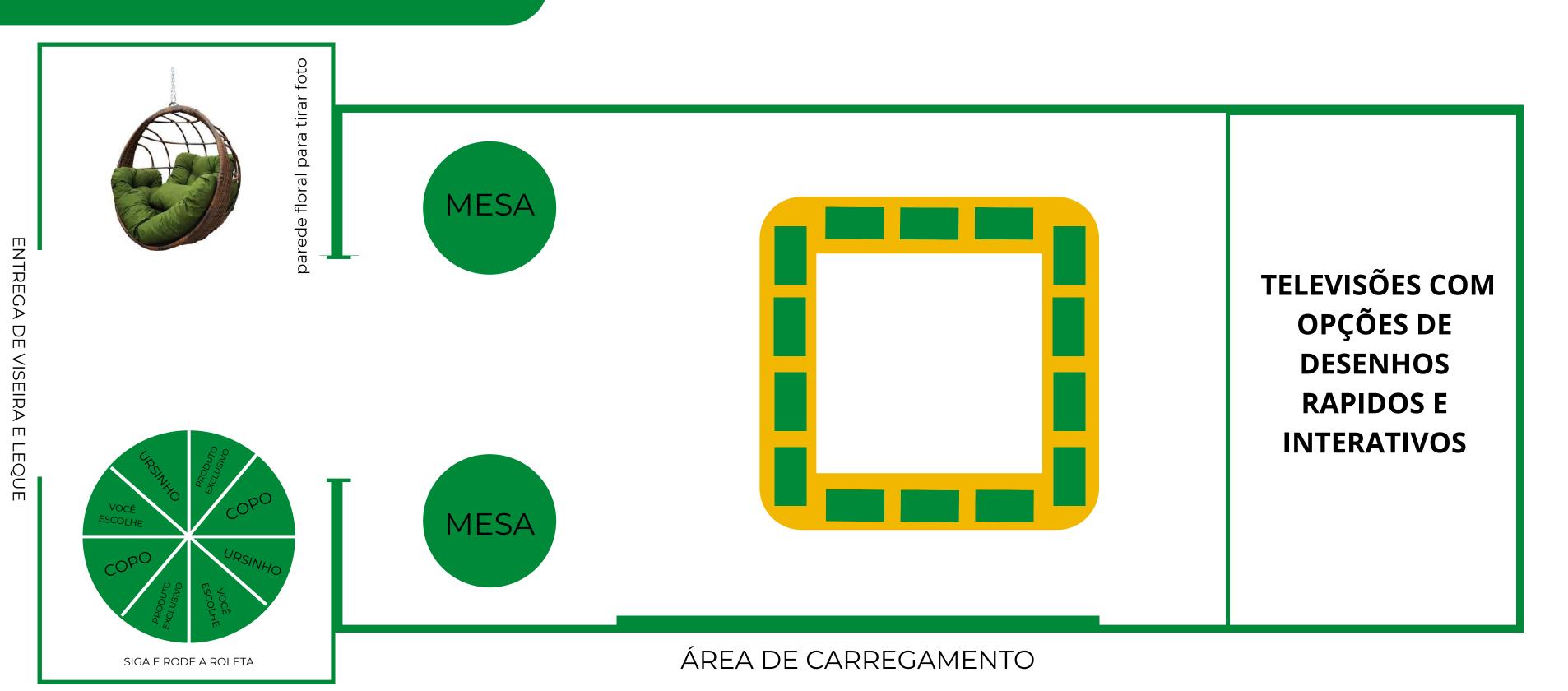
ANUNCIOS DO YOUTUBE

APLICAÇÃO PARA OS STAKEHOLDERS





STANDS EM FESTIVAIS





RAINHA DA SALADA



CARDS



RAINHA FITNESS



CURINGA DOS SABORES



MESTRE DAS COMBINAÇÕES



O TRADICIONAL



EXPLORADOR MIRIM



JUSTICEIRA DA FOME

IDEIAS DE BRANDING — PROPAGANDA PARA TELEVISÃO













IDEIAS DE BRANDING — PROPAGANDA PARA TELEVISÃO















IDEIAS DE BRANDING — COLAB COM MÃES E FILHOS





ENTREVISTA
ESCOLHENDO OS
INGREDIENTES DO
LANCHE E
CONTANDO SOBRE
AS ESCOLHAS DA
VIDA, PESSOAL,
PROFISSIONAL, ETC



MÉTRICAS

Stand em festivais:

- Número de visitantes no stand.
- Vendas durante o evento.
- Engajamento nas redes sociais durante e após o festival.

Vídeo clientes/influenciadores:

- Visualizações do vídeo.
- Taxa de cliques para o site/aplicativo após assistir.
- Comentários e compartilhamentos nas redes sociais.

Vídeo pais e crianças famosas:

- Impacto nas vendas após o vídeo.
- Aumento de visitas na loja.
- Crescimento nas redes sociais.

Na loja - cartões de personalidade:

- Feedback dos clientes sobre a experiência.
- Taxa de retorno dos clientes.
- Engajamento nas redes sociais com os cartões.

OBRIGADO!

